

ISABELLE MEYLAN - INTERVIEW

My Marchés Publics

« Les entreprises vont gagner en sérénité : My Marchés Publics vous permet d'être plus performant et de remporter des appels d'offres »

Dirigeante et fondatrice de My Marchés Publics, pourriez-vous nous faire un retour d'expérience sur la création de votre entreprise ? Dans quel contexte avez-vous créé votre entreprise et quelle est votre activité ?

« Les marchés publics représentent un véritable potentiel de croissance et de développement commercial pour les PME, et concernent de nombreux secteurs d'activités. Les donneurs d'ordre publics veulent inciter les entreprises à se positionner à travers la simplification de la candidature et la généralisation de la réponse dématérialisée, mais répondre aux appels d'offres dans le secteur public nécessite de multiples compétences indépendantes du cœur d'activité de l'entreprise. C'est dans ce contexte que j'ai créé « My Marchés Publics ». Mon objectif : sensibiliser les chefs d'entreprise à l'approche des appels d'offres public, élaborer avec eux une stratégie pour augmenter leurs chances de remporter de nouveaux marchés. Mon rôle est de faire connaître l'entreprise et son savoir-faire aux acheteurs publics, de créer du lien, faciliter et donner du sens à cette relation, et développer le chiffre d'affaires de l'entreprise ».

Pourquoi avez-vous voulu devenir cheffe d'entreprise ?

« J'ai grandi dans un environnement familial où l'entreprise, les relations commerciales étaient très présentes au quotidien, avec une valeur forte au centre de la relation : l'humain. Le commerce a toujours été pour moi une source d'inspiration et de développement personnel, à travers la richesse de la relation, le respect du client et de ses équipes et l'atteinte de résultats. Ce cheminement m'a amenée naturellement à la création de mon entreprise. Le développement commercial, la prise de décision stratégique, le management sont les moteurs qui m'ont permis d'entreprendre et de construire mon projet.

Après un parcours professionnel de 25 ans au sein de deux grands Groupes, une expérience commerciale et managériale doublée d'une expertise marchés publics, j'ai voulu relever un nouveau défi, en accompagnant les entreprises dans la conquête des marchés publics pour leur permettre de se positionner sur de nouveaux marchés, porteurs de chiffre d'affaires. L'entrepreneuriat est une belle aventure, une passion qui, pour moi, relève principalement de la méthodologie, du bon sens et du courage, au-delà des talents de l'entrepreneur ».

Comment avez-vous abordé cette création ?

« Tout d'abord, il était essentiel pour moi de m'entourer des bons partenaires, ceux qui pourraient m'accompagner non seulement



© Tim Fox Photographie

dans la création de mon entreprise, mais aussi dans son développement (être capable d'accompagner sa croissance).

C'est un sujet de compétences, mais aussi une aventure humaine dans laquelle on embarque des partenaires qui seront présents à vos côtés pendant toute la vie de l'entreprise ! La préparation reste une phase importante de l'aventure, elle permet de s'assurer des meilleures chances de succès.

Toute la difficulté réside dans la coordination de l'ensemble des phases (juridique, finances, marketing, communication, commercial,...) et leur suivi simultané. Se préparer est indispensable, mais il ne faut pas attendre que tout soit parfait et sous contrôle (et c'est une perfectionniste qui vous le dit...) : oser et ensuite ajuster son modèle en fonction des réactions du marché et des réalités du terrain... c'est là l'essentiel »

Quels appuis avez-vous reçu pour mener à bien votre projet ?

« Il est essentiel de s'appuyer sur son réseau, même s'il n'est pas encore très étoffé lors du démarrage de l'activité, cela permet de tester son projet au contact de professionnels sur le terrain et d'instaurer une relation privilégiée. Développer un réseau nécessite du temps, cela demande d'avoir une ouverture d'esprit et d'aller vers les autres, de développer une forme de solidarité.

L'envie de créer des synergies et de partager des connaissances m'a permis de faire de belles rencontres au sein des différents réseaux. J'adhère à des réseaux qui sont complémentaires : MEDEF 44, le Réseau des entreprises de Vertou (REV), Saint Sébastien entreprises (SSE), et prochainement Femmes de Bretagne. La « Maison de la Création » de la CCI m'a permis de valider les étapes du projet, bien comprendre les différents dispositifs,

et rencontrer des experts dans les domaines clés (juridique, comptabilité, finances) pour finaliser ma feuille de route. »

Quels conseils donneriez-vous à un porteur de projet : quels sont les ingrédients requis pour réussir sa création ?

« Savoir faire preuve d'agilité et de souplesse en toutes circonstances : cela fait partie de la démarche entrepreneuriale que de s'ajuster pour mieux repartir.

- identifier et anticiper les risques potentiels : prévoir des solutions de repli pour faire face aux imprévus

- rester lucide et objectif : analyser de façon objective les événements, être le plus ouvert et créatif possible, s'entourer de personnes avisées pour les décisions stratégiques, rester positif et cultiver cet esprit en s'entourant des bonnes personnes.

- aller à la rencontre des autres, être proactif et faire preuve de curiosité, rester soi-même tout en s'ouvrant aux autres, être solidaire.

- accepter de sortir de sa zone de confort : la conviction dans le projet n'est pas suffisante, entreprendre nécessite beaucoup d'efforts en matière d'audace et de persévérance, d'acceptation du risque (qui peut aussi être porteur),... mais grâce à un bel enthousiasme et des objectifs clairs, le cap pourra être maintenu !

À mon sens, la réussite repose en grande partie sur la capacité à prendre du recul, à savoir faire preuve de jugement et de leadership, et à cultiver l'esprit d'équipe et l'engagement des collaborateurs. »

Quelle est votre vision à plus long terme pour My Marchés Publics ?

« La commande publique sur la région Pays de la Loire représente un potentiel important, il appartient aux entreprises d'en prendre conscience et de mettre en œuvre une stratégie pour remporter ces marchés.

My Marchés Publics travaille déjà sur ses premiers contrats et les perspectives de développement sont très encourageantes ! Nous apportons une vraie valeur ajoutée à l'entreprise avec une approche ciblée des marchés et une stratégie de différenciation, et ce, grâce à une expérience commerciale reconnue et une expertise indispensable dans les processus d'appels d'offres publics.

De nouveaux métiers vont être sollicités dans l'avenir par les donneurs d'ordres publics qui vont devoir s'entourer d'experts (conduite du changement, optimisation des dépenses publiques, audit des systèmes d'information, nouveaux usages pour la ville connectée, open data, transformation digitale, cybersécurité...).